

募集業務レポート

平成24年1月号 No.65

Leasing Report

Dramatic Communication

アパマンショップ
NETWORK

HEADLINE

▶ 第5回 お客様感謝祭

昨年12月23日に実施しました感謝祭の様子をお届けいたします。

アセットマネジメント事業部・中川

▶ 1～3月完成予定新築物件の傾向(富山市内)

来たる繁忙期に向けて、1～3月完成予定新築物件の考察です。

アパマンショップ富山婦中店・村田

▶ ダブル0(ゼロ)αプランのご紹介

敷金・礼金のほか、契約時にかかるその他の費用も不要！初期費用を大幅に抑えた新プランのご紹介です。

アパマンショップ高岡リール店・長谷

▶ 物件写真撮影テクニック

写真は口ほどにも言う！？物件写真にもこだわりを持って撮影しています！

アパマンショップ富山山室店・高野

▶ CPMミッキーのわくわくニュース 「2012年 経営方針と戦略」セミナー開催！

お客様感謝祭

第5回

アセットマネジメント
事業部

飴細工職人

ミニミニサーカス

昨年12月23日(金)に、今回で第5回目となるお客様感謝祭を実施しました。前回の冬の感謝祭に引き続きアレマー玉井さんを司会にお招きし、約70名のお客様にご参加いただきました。今回よりオーナー様だけではなく、日頃の感謝を込めて弊社の協力業者様ご家族もお呼びしました。また、リーシング事業部の店長も参加して、日頃なかなか関わることでできないオーナー様とコミュニケーションを深めました。

今回のゲストは、コチャッピーJUNさん(作芸人磨心)と飴細工職人の岡西さん、アレマー玉井さんの3名。ミニミニサーカスではコチャッピーJUNさんが機敏な動きで会場を盛り上げてくれました。飴細工職人・岡西さんの見事な飴細工はお子様と大人気。そしておなじみのアレマー玉井さん。今回は弊社社員も協力し、大がかりなマジックを披露していただきました。あっという間の1時間30分でした。

次回第6回は7月海の日を予定しております。今年は昨年出来なかった地曳網を是非とも実施したいと思いますのでご期待ください!! [中川]



2012年繁忙期に向けて

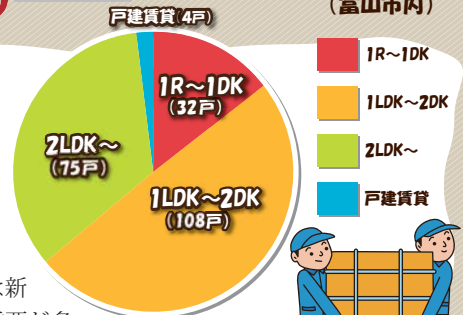
新築物件の傾向

富山市内

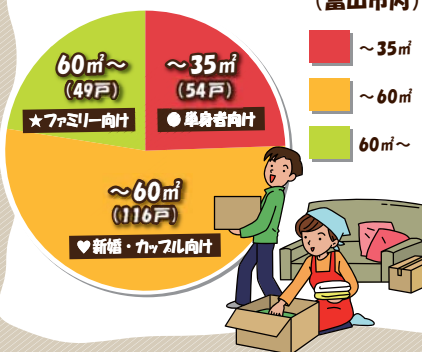
間取り別 1～3月完成予定新築物件 (富山市内)

今年もお引越シーズンがやってきました。店頭には1～3月完成予定の新築物件の情報が続々と入ってきております。富山市内だけで250戸を超え、特に、ある地域では、500m圏内で完成済みの新築を含め8棟、50戸を超える激戦区も見られます。

間取り別に見てみると右図のようになります。半年前の準繁忙期の際もそうでしたが、1LDKの新築物件が目立ちます。昨年多かった戸建賃貸に関しては、この時期だけを見ればそれほど多くはないようです。そこで、どのような客層をターゲットにしているのか、平米数で分類し



平米数別 1～3月完成予定新築物件 (富山市内)



てみました(左図)。35㎡までは単身者、60㎡までは新婚さんやカップル、それ以上になるとファミリーの需要が多くなります。間取りの中で最も多い1LDKのほとんどは、新婚さんやカップルの方々向けの広めのお部屋に分類されます。少し前までは新婚さんやカップルの方々は2LDKのご要望が強かったのですが、最近では広めの1LDKを選ばれる方が増えております。収納が多ければ1LDKの方が使いやすく、家賃もお手頃というのがお客様のご意見です。さらに今年の特徴は、オール電化やインターネット無料、ペット可能、ホームセキュリティ搭載など設備や条件に+α加えたものがたくさん見受けられます。例え新築であっても、+αでさらに差をつけ、いかに選んでもらえるかが重要になってきているようです。

ともあれ、新築に限らず、今年の繁忙期も弊社にお任せいただいておりますオーナー様の物件を一日でも早く満室にできるよう努めさせていただきます。 [村田]

富山婦中店

ダブル0α ゼロアルファ 高岡リール店のご紹介

弊社では今月よりダブル0(ゼロ)αという新しい入居プランを実施しています。通常のダブル0プランは、敷金・礼金を不要とすることで、初期費用を抑え、入居促進を図るものでしたが、ダブル0αという新しいプランの場合は、敷金・礼金のほか、契約時にかかるその他の費用も同時に抑えられる上に、退去時の原状回復費用も合わせて毎月頂いていくという考え方です。原状回復費用の負担もかからないので、貸主様、借主様どちらにもメリットがあります。

ダブル0αプランの特長

1. 初期費用不要もしくは定額とする事で反響増加の期待!
2. 募集条件を複数設定する事で契約率を高める!
3. 現状回復工事費用のトラブルを軽減!

入居率アップ!!

契約時		原状回復工事費用
敷金	¥0	不要
礼金	¥0	
保証料 鍵交換 その他	不要	
+		トラブル予防!!

ダブル0αの改訂賃料にて回収

通常賃料	賃料	
ダブル0α賃料	賃料	改訂賃料分

まだまだ色んな部分で内容を精査しなければいけない段階ではありますが、初期費用の軽減、また原状回復工事を円滑に行う事で早期募集にも繋がります。最近は何れも初期費用などの交渉が入る事が多く、交渉に入らせて頂くケースが多くなりました。賃料の減額をせずとも、オーナー様、入居者様、どちらにも喜んでもらえるような商品を作りたいと思っています。

長谷

ネットでのお部屋探しは写真が決め手! 物件撮影テクニック

富山山室店



近年、IT化が進み、賃貸物件探しもインターネットが主流となってきました。また携帯電話がスマートフォンなどのパソコン同様にインターネットを使えるものになってきており、ますますIT化に拍車をかけております。アパマンショップ山室店でも来店のうち約半数がインターネットを見られての反響のお客様です。では、お客様はインターネットで物件を探す際、どのような点を注目しているのでしょうか。賃料や間取りも大事ですが、やはり写真です。スタッフが長時間、物件の説明をしたとしても1枚の内観写真がすべてを語ることも多々あります。また、将来、退去前のお部屋を紹介するにあたって、重要なツールとなってきます。撮り方にも工夫があります。先日外部講師の方にセミナーにて学ばせて頂いたので、少し参考までにご紹介させていただきます。



まず外観写真の基本中の基本ですが電線を写さない。電線以外にも放置自転車や電柱など極力余計なものは入り込まないように注意します。また、軸をまっすぐにする 것도大事です。軸がぶれているとどこか気持ち悪さが残るものです。デジタルカメラにある補助機能、グリッドラインを有効活用すると簡単にまっすぐにすることができます。

続いて内観写真ですが、これは外観写真よりもテクニックが生きてきます。まずリビングは大きく見せるコツがあります。通常目の高さで撮影するのでなく、膝くらいの高さまで屈み込み撮影すると奥行きが感じられ、違いが生まれます。1Kなどあまり奥行きのないお部屋では、逆に頭より高いところから撮影することにより同様に効果が得られます。大事なところは床をたくさん写すことです。お風呂やトイレを撮影する際は、少しでも広さを感じてほしい為、壁に張り付きギリギリまで引いて撮ります。テレビモニターホンやエアコン、収納などの設備の写真も欠かせません。設備の写真を知りたいお客様も多いです。

また、これからの季節晴れる日が少なくなってくるため、どうしても暗めの写真が多くなっています。特に通電されていないお部屋で、窓がないと真っ暗に映ってしまいます。そこで大事になってくるのが、「AF(オートフォーカス)機能」です。暗い個所にピントを合わせ、そのピントを維持したまま明るい個所に向き直しパシャリ。かなり明るく撮影できます。ホワイトバランスや露出補正でマニュアルで明るくすることもできますが、このAFが一番手取り早いかな。と個人的には感じております。このように単に枚数を増やすだけでなく、質という点でも弊社では他社との差別化を図っております。撮影の際に物件の不具合に気づいたり、周辺環境を学べたり、タメになることも多いです。これから寒くなっていきますが、1日でも早く物件を決めるため、頑張ってお部屋に行きたいと思っています。

高野

POINT

①暗所でピントを合わせる

②ピントを合わせたままだ暗い場所にカメラを向ける...

③暗所でAFを使うと自動的に明るく写す設定に出来ます

④暗所の設定のままなので、写したい箇所が明るく写る!

明るい箇所 (写したい箇所)

CPMミッキーの「2012年経営方針と戦略」セミナー開催!



2012年、初春を迎え、恒例の「2012年経営方針と戦略」をお伝えするべく、富山県内3会場にてセミナーを開催いたします。2012年の方向性は、以下の通りです。2012年の経済は、ヨーロッパ経済、電力不足といった不安定要素を折り込みながらも、日銀の本腰をいれての金融緩和政策をベースに国内景気は大きく下支えされており、実質経済成長率2%の巡航速度予想もできています。(森岡正憲拓殖大学名誉教授 H23.11.22 講演会にて)

『易経』の言葉、「楽天知命、故不憂(天を楽しみて命を知る、故に憂えず)」の心境で、2012年は、大変革時代における周辺の悲観論に対して、「逆張り戦略」で臨みたいと思います。すなわち、楽観主義と積極主義を持って、直面する問題・課題を正面突破していきたいと考えています。

賃貸経営における原理原則は、「マーケット・イン」の考え方です。すべての答えは、「お客さんと市場にあり!」です。当社にご来店をいただいた新規4,553組(2011年度実績)のお客さまのお声(ニーズ)と、富山、高岡、魚津エリアの市場データの分析結果から2012年、賃貸住宅経営における収益の最大化への具体的な戦術、戦法のご提案をいたします。オーナーのみならず積極的なご参加をお待ちいたしております。



営業日カレンダー & セミナー案内

1月 January							2月 February						
S	M	T	W	T	F	S	S	M	T	W	T	F	S
1	2	3	4	5	6	7				1	2	3	4
8	9	10	11	12	13	14	5	6	7	8	9	10	11
15	16	17	18	19	20	21	12	13	14	15	16	17	18
22	23	24	25	26	27	28	19	20	21	22	23	24	25
29	30	31					26	27	28	29			

■ 休業日 ■ セミナー

2月・3月は水曜日休まず営業いたします。

セミナー案内

▶平成24年2月4・5日(土・日)、18日(土)第52回ミッキー塾
(4日→富山、5日→高岡、18日→魚津にて開催予定)
2012年経営方針と戦略 講師:石橋 正好CPM

※詳細は、同封のチラシおよび朝日不動産ホームページをご覧ください。